

ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЛЯ СТАТИСТИЧЕСКОГО ИЗУЧЕНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

УДК 311:33

Владимир Иванович Кузнецов,
д.э.н., профессор, профессор кафедры
Общего менеджмента и предпринима-
тельства ФГБОУ ВПО «Московский го-
сударственный университет экономики,
статистики и информатики»
Тел.: 8 (495) 442-23-98
Эл. почта: VKuznetsov@mesu.ru

Для малых предприятий характерна высокая подвижность, непродолжительный период их функционирования. Рассмотрена возможность применения демографических показателей для характеристики процессов рождения и смерти предприятий. Выявлены критерии, характеризующие состояние организаций.

Ключевые слова: малое предпринимательство, стратегия фокусирования, стратегия минимизации издержек, демографический подход, когортный метод.

Vladimir I. Kuznetsov,
PhD in Economics, Professor, the Depart-
ment of Common Management and En-
trepreneurship, Moscow State University
of Economics, Statistics and Informatics
(MESI)
Tel.: (495) 442-63-44
E-mail: VKuznetsov@mesu.ru

DEMOGRAPHIC INDICATORS FOR THE STATISTICAL STUDY OF SMALL BUSINESS

For small enterprises high mobility, the short period of existence is characteristic. Possibility of application of demographic indicators for the characteristic of processes of the birth and death of enterprises is considered. Criteria for the characteristic of a condition of enterprises are offered.

Keywords: small business, focusing strategy, cost minimization strategy, demographic approach, cohort approach.

1. Введение

Число малых предприятий в России в 2012 году составило 1836,4 тысячи, а численность их персонала составляет более 11,5 млн. человек [3]. Малые предприятия имеют определенные достоинства, в том числе они могут быстро и оперативно обеспечивать занятость, причем, как правило, большую в расчете на вложенный капитал, чем в крупном производстве. Малым предприятиям принадлежит важная роль в интенсификации инновационных процессов, что обусловлено их гибкостью, инициативностью, способностью быстро приспосабливаться к новым требованиям. В условиях диверсификации и индивидуализации производства малые предприятия обеспечивают быстрое освоение и выпуск мелкосерийной инновационной продукции.

2. Оценка эффективности малых предприятий

В настоящее время малые предприятия характеризуются менее эффективным использованием персонала (табл. 1).

Таблица 1

Группировка предприятий по численности промышленно-производственного персонала в 2011 г., в процентах к итогу

Группы предприятий со среднегодовой численностью промышленно-производственного персонала, человек	Число предприятий	Объем продукции (Q)	Среднегодовая численность промышленно-производственного персонала (T)	Отношение уровня выработки в группе к средней выработке $\frac{Q}{T}$
До 200	93,7	12,7	19,3	0,658
201–500	3,3	9,6	12,0	0,800
501 и более	3,0	77,7	68,7	1,131
Итого	100,0	100,0	100,0	

Таким образом, 93,7% мелких предприятий дают только 12,7% продукции, при этом на них занято 19,3% работников.

Непосредственно из приведенных в таблице данных можно получить и некоторые производные относительные величины [1]. Обозначим объем продукции, произведенной предприятиями любой группы буквой Q , а среднегодовую численность промышленно-производственного персонала – T . Тогда в итоговой строке будем иметь соответствующие суммы: $\sum Q, \sum T$. Доли каждой группы по соответствующему показателю определяются отношениями $\frac{Q}{\sum Q}$ и $\frac{T}{\sum T}$.

Если разделить долю группы по объему продукции на долю ее по среднегодовой численности промышленно-производственного персонала, получим $\frac{Q}{\sum Q} : \frac{T}{\sum T} = \frac{Q}{T} : \frac{\sum Q}{\sum T}$.

Таким образом, рассматриваемое отношение характеризует соотношение средней выработки продукции на одного работника промышленно-производственного персонала в данной группе с тем же показателем в среднем по всей совокупности предприятий, включенных в группировку.

Соотношение показателей средней выработки на одного работника промышленно-производственного персонала по группе малых предприятий

составляло $12,7 : 19,3 = 0,658$, то есть производительность труда на малых предприятиях составляет только лишь 65,8% от средней производительности по всей совокупности предприятий, включенных в группировку.

На средних предприятиях производительность труда составляет только лишь 80,0% от средней по всей совокупности, а на крупных предприятиях производительность труда на 13,1% выше средней по совокупности.

Прослеживается зависимость уровня среднемесячных затрат на рабочую силу от размеров организаций по численности персонала в целом и по видам экономической деятельности.

Данные обследования показывают, что если при увеличении размера организации по численности работников во многих отраслях увеличивается и размер среднемесячных затрат на одного работника, то обратная тенденция наблюдается с количеством отработанных часов в месяц на одного работника. С увеличением размера организации последовательно сокращается число отработанных в среднем на одного работника часов.

Как правило, в малых организациях почти отсутствуют расходы на профессиональное обучение, культурно-бытовое обслуживание, обеспечение работников жильем [2].

Малые предприятия имеют низкую фондовооруженность труда. Увеличение занятости на малых предприятиях и сокращение масштабов производства в крупной государственной промышленности могут привести к ухудшению соотношения между численностью занятых механизированным и ручным трудом в промышленности. Таким образом, создание малых предприятий обуславливает зачастую создание устаревших рабочих мест с преобладанием ручного труда. В связи с чем, можно согласиться с мнением, что их роль в экономическом развитии неоднозначна. Вместе с тем необходимо отметить, что стимулом для механизации труда и его автоматизации служит высокая оплата труда (что не является ха-

рактерным для России). Необходимо также отметить, что в странах с высокими часовыми ставками труда зачастую наблюдается перенос значительной части производственных мощностей за рубеж и увеличение импорта продукции, а не замещение живого труда овеществленным.

3. Особенности малых и крупных предприятий и их стратегии

Вместе с тем, крупное производство эффективно, когда массово выпускается более или менее однотипная продукция, причем в достаточно больших объемах. Таким образом, крупные предприятия часто не заинтересованы в выпуске отдельных видов продукции, не удовлетворяющих вышеприведенным характеристикам. За рубежом эту роль обычно выполняют малые предприятия, которые называются коммутантами. Эти предприятия постоянно отслеживают возникновение новых потребностей и быстро приспосабливаются к ним. В этом смысле наличие малых предприятий повышает гибкость экономики в целом. Однако восприимчивость малых предприятий технологическим инновациям в России крайне низка. Малый бизнес не оказывает заметного влияния на повышение общего уровня инновационной активности в экономике. Доля инновационно-активных малых предприятий в промышленности минимальна (составляет менее 2 процентов). В странах с развитой рыночной экономикой тон в инновационной деятельности задают крупные компании, а первоначальная «обкатка» инноваций осуществляется на малых предприятиях.

Малые предприятия могут также выполнять роль поставщиков для крупных предприятий, которые по существу выполняют роль мелких подразделений крупных концернов, причем, как правило, отличающихся низкой эффективностью производства. В каком-то смысле мелкие предприятия могут превращаться в придаток крупных фирм и попадать в полную зависимость от них. Некоторые мелкие предприятия стараются осуществлять поставки нескольким крупным кор-

порациям. Но чаще всего полное подчинение мелкого поставщика не соответствует интересам крупных фирм. Кроме того, от поставок комплектующих, произведенных мелким поставщиком, зависит качество продукции крупной фирмы. Поэтому крупные фирмы обычно вступают в долгосрочные отношения с каким-либо одним поставщиком.

Ресурсы малых и средних предприятий относительно невелики и не позволяют им обслуживать большие группы потребителей с относительно стандартизированными потребностями. Малые предприятия, как правило, не имеют доступа к производственному и маркетинговому эффектам масштаба, которые проявляются в снижении удельной себестоимости продукции при определенном объеме производства. Объем производства при котором наблюдается проявление эффектов масштаба должен быть значительным, что имеет место при организации серийного или массового типа производства. Таким образом, малые предприятия не могут брать на вооружение стратегию минимизации издержек. Поэтому продукция малых предприятий имеет более высокую себестоимость и их борьба с крупными предприятиями в производстве стандартной продукции заведомо обречена на провал, так как именно в выпуске массовых товаров эффективно крупное производство. Однако в учете специальных запросов потребителя преимущества на стороне той фирмы, которая посвятила свою деятельность их изучению и удовлетворению. Более того, достаточно узкий рынок товаров, как правило, не вызывает интереса у крупных фирм. Вместе с тем, современные технологии позволяют осуществлять быстрое проектирование сложных изделий, обеспечивают быструю адаптацию изделий к требованиям заказчиков, позволяют менять параметры устройств и производить индивидуализированные образцы (Эти проблемы обсуждались на Гайдаровском форуме «Россия и мир: устойчивое развитие» в 2014 году.). Таким образом, обеспечивается высокий уровень кастомизации каждого образца

при стоимости, зачастую сопоставимой с аналогичными образцами в массовом производстве.

Исходя из вышесказанного, для малых и средних предприятий целесообразно использовать стратегию фокусирования («нишевой» или пациентной специализации). Эта стратегия предполагает обслуживание относительно узкого сегмента потребителей, характеризующегося особыми потребностями. Между тем, необходимо иметь в виду, что при реализации данной стратегии могут возникать сложности: исчезновение различий в значимых для потребителей параметрах товаров для целевого сегмента и рынка в целом; значительное падение цен на стандартизованную продукцию и увеличение вероятности переключения потребителей целевого сегмента на общий рынок; увеличение числа предприятий, применяющих стратегию дифференциации, что также увеличивает вероятность переключения.

Одновременно надо отметить, что часто именно малые предприятия имеют доминирующее значение в неформальном секторе экономики, скрывая часть произведенной продукции, а также для них характерна теневая занятость. То есть значительное число безработных на самом деле неофициально заняты на временных, часто нелегальных, в том числе и криминальных работах.

В результате проведенных расчетов и изучения функций малого предпринимательства за рубежом, можно сделать вывод о необходимости повышения эффективности деятельности малых предприятий и изменения их роли на российском рынке.

4. Демографический подход в изучении динамики малого бизнеса

Важная особенность малого предпринимательства – это неустойчивость жизненного цикла, то есть крайне сильная подверженность процессам возникновения и ликвидации предприятий. Огромному числу ежегодно создаваемых новых предприятий противостоит почти столь же большое число ликвидируемых.

Вышеназванная особенность обуславливает необходимость изучения процессов, связанных с появлением новых предприятий, дроблением существующих предприятий, прекращением или сменой видов экономической деятельности и т.д. Для изучения этих процессов могут применяться методы, понятия и показатели, применяемые в демографии. Суть демографического подхода состоит в том, что совокупность разбивается на ряд подсовокупностей на основе соответствующих признаков субъектов. В демографии существуют такие признаки как пол, национальность, семейное положение, местожительство и т.п. В нашем случае соответствующими признаками являются основная экономическая деятельность, размер, юридический статус, национальная принадлежность владельцев.

Вместе с тем, наблюдения за изменениями в составе статистической совокупности предприятий обуславливают необходимость решения многих методологических проблем. Прежде всего необходимо уточнить, что следует считать рождением и смертью предприятия.

Так, например, вхождение в совокупность может быть обусловлено появлением новых, разделением, выделением, преобразованием существующих предприятий, а выход из совокупности может быть связан с ликвидацией, слиянием, присоединением, изменением основной экономической деятельности, изменением размера, перемещением в другой регион.

Безусловно, что решение вышеназванных проблем неоднозначно и всегда будет иметь условный характер. Для практического решения этих проблем для статистических органов требуется разработать специальную инструкцию, несмотря на то, что в Гражданском кодексе Российской Федерации в статье 57 дается определение реорганизации юридического лица. Реорганизация юридического лица (слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование) может быть осуществлена по решению его учредителей (участников) либо органа юридического лица, уполно-

моченного на то учредительными документами. Юридическое лицо считается реорганизованным, за исключением случаев реорганизации в форме присоединения, с момента государственной регистрации вновь возникающих юридических лиц. При реорганизации юридического лица в форме присоединения к нему другого юридического лица первое из них считается реорганизованным с момента внесения в единый государственный реестр юридических лиц записи о прекращении деятельности присоединенного юридического лица. Ликвидация юридического лица влечет его прекращение без перехода прав и обязанностей в порядке правопреемства к другим лицам. Использование положений, приведенных в Гражданском кодексе Российской Федерации, для статистических целей возможно, но, по нашему мнению, слишком упрощает и делает объем информации недостаточным.

Для решения этой методологической проблемы, вероятно, прежде всего следует обосновать существенно важные характеристики фирмы, по которым можно судить о ее изменениях (например, говорить о возникновении новой единицы, которой предшествовала ликвидация существующей или о продолжении деятельности существующей ранее единицы). При этом, необходимо не только обосновать наиболее важные характеристики фирмы, но и в каждом конкретном случае по-разному оценивать важность каждой характеристики, присваивая им различный вес. Величина веса может зависеть от размера предприятия. Так, смена владельца для малого предприятия может привести к потере идентичности предприятия, в то время как для крупных предприятий этот фактор, как правило, не имеет существенного значения.

При изучении изменений, происходящих в предприятиях их можно разделить на несколько групп:

- единицы, идентифицирующие характеристики которых полностью совпадают с характеристиками единиц из предыдущей совокупности. Эти единицы полностью сохранили свою идентичность;

- единицы, идентифицирующие характеристики которых соответствуют части единицы или более чем одной единице в предыдущей совокупности. Эти единицы возникли в результате изменения структуры (слияния);

- единицы, идентифицирующие характеристики которых не присутствовали в предыдущей совокупности. Это новые единицы;

- единицы, идентифицирующие характеристики которых частично присутствовали в предыдущей совокупности. Эти единицы представляют наибольшие проблемы, так как в каждом конкретном случае необходимо определять к какой группе (первой или третьей) их следует относить. Разумеется, что эту проблему можно решить присваивая различные веса тем или иным характеристикам, однако такая процедура носит субъективный характер.

По нашему мнению, при идентификации появления нового или продолжения деятельности существующего предприятия целесообразно исходить из следующих соображений:

- смена владельца не является признаком прекращения деятельности и возникновения нового предприятия. Однако, чем меньше предприятие, тем важнее этот признак;

- изменение вида деятельности, при котором существенно меняется

производственный процесс и необходимо создавать новый рынок можно рассматривать как прекращение деятельности и возникновение нового предприятия;

- изменение места нахождения является прекращением деятельности и возникновением нового предприятия тогда, когда необходимо создавать новый рынок.

5. Заключение

Большой практический интерес представляет определение таких показателей как: средняя продолжительность жизни предприятий, среднее число изменений предприятиями их основной экономической деятельности в течение существования и т.д.

Для изучения этих процессов может использоваться продольный анализ или когортный метод. События, происходящие с предприятиями описываются и анализируются в когортах, то есть совокупностях, одновременно вступивших в какое-либо состояние (например, субъекты, начавшие свою деятельность в одном и том же году). Ежегодно по когорте можно вести записи о том, сколько осталось активно действующих предприятий, то есть изучать их динамику.

Литература

1. Клочкова Е.Н., Кузнецов В.И., Платонова Т.Е. Экономика предприятия. – М.: ЮРАЙТ, 2014, с. 141.

2. Кузнецов В.И. Социальная ответственность региональных предприятий: статистические и управленческие аспекты // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО, 2013, № 4, с. 77.

3. Российский статистический ежегодник – 2012/ Стат.сб. – М.: Росстат, 2013.

4. Решетько Н.И. Проблемы повышения конкурентоспособности отечественного бизнеса // Инновации в науке, 2013, № 28.

5. Микроэкономическая статистика / Кузнецов В.И., Е.И. Ларионова, Суринов А.Е., Гохберг Л.М. и др. Под ред. С.Д. Ильенковой. – М.: Финансы и статистика, 2004, с.160.

6. Enterprise Statistics. – Voorburg. The Netherlands, 1999, P. 199.

References

1. Klochkova E., Kuznetsov V., Platonova T. Enterprise Economy / Moscow, URAIT, 2014.

2. Kuznetsov V.I. Social responsiveness of the regional enterprises: statistical and administrative aspects // Economics, Statistics and Informatics. Vestnik UMO, 2013, № 4.

3. Russian Statistical Yearbook 2012. Moscow, 2013.

4. Reshetko N.I. Problems of improving the competitiveness of domestic business // Innovations in science, 2013, № 28.

5. Microeconomic Statistics / Kuznetsov V., Larionova E., Surinov A., Gochberg L. Editor Ilienkov S.D. Finance and Statistics, 2004.